

## Ironie als spielerischer Kommunikationstyp?: Situationsbedingungen und Wirkungen ironischer Sprechakte

### 0. Vorstrukturierung

Ironie ist als komplexes sprachliches Phänomen m.E. sowohl aus wissenschaftsimmanenten als auch aus wissenschaftstranszendenten Gründen ein hochinteressanter und ergiebiger Forschungsgegenstand.

Der wissenschaftstranszendente Grund (aus der alltäglichen Lebensrealität) hängt für mich persönlich mit dem zusammen, was der Titel dieses Beitrags als Problem andeutet: Ironie wird häufig – sowohl vom Produzenten als auch von Rezipienten – zunächst einmal als eine Form von konflikthafter Kommunikation empfunden, die auf jeden Fall Dimensionen von Auseinandersetzung, eventuell sogar verbaler 'Aggressivität' enthält; zugleich hat man aber als Produzent eines ironischen Sprechakts (zumindest nach meiner eigenen Introspektion) dabei auch ein Gefühl von sprachlicher Kreativität, Ästhetik oder einfach Spaß. Ob dieses Gefühl berechtigterweise als Manifestation von 'Spielerischem' angesetzt werden kann bzw. wo Ironie im Spannungsraum zwischen den Polen von Konflikt und Spiel anzusiedeln ist, das ist die Fragestellung, die dieser Beitrag am Schluß beantworten soll.

Mit diesem Spannungsraum zwischen Konflikt- und Spiel-Pol hängt dann auch die wissenschaftsimmanente Interessantheit und Ergiebigkeit des Phänomens 'Ironie' zusammen: denn ironische Äußerungen lassen sich in diesem kontextuellen Rahmen ersichtlich nicht einfach wörtlich verstehen und sind auch nicht so gemeint. Das über das Wörtliche Hinausgehende an ironischen Äußerungen aber macht dieses sprachliche Phänomen gerade für den Bereich der Psycholinguistik so interessant, und zwar in zwei Richtungen: in bezug auf die Psychologie wie in bezug auf die Linguistik. In der Beziehung zur Psychologie ist vor allem die kognitive Konstruktivität relevant, die in dem trans-literalen (über das Wörtliche hinausgehenden) Meinen und Verstehen ironischer Äußerungen manifest wird; denn solche kognitive Konstruktivität impliziert ein dezidiert nicht-behavioristisches Menschenbild, auf dessen Grundlage eine eigentändige, mit Kognitionspsychologie etc. integrierte Sprachpsychologie möglich ist und weiterentwickelt werden kann (vgl. genauer Groeben 1984). Zugleich erfordert das komplexe Phänomen der Ironie aber auch eine Integration von Sprachpsychologie

und Linguistik: und zwar vor allem eine Integration mit der Pragmalinguistik. Dabei ist diese Integration nicht als einseitig anzusetzen, sondern kann für beide Seiten Gewinn bringen: Die Sprachpsychologie kann von der Pragmalinguistik vor allem theoretisch profitieren (im Fall der 'Ironie' primär durch die Sprechakttheorie als Rahmenmodell) und die (Pragma-)Linguistik kann von der Sprachpsychologie vor allem auf empirisch-methodologischem Gebiet profitieren (z.B. durch die systematische empirische Überprüfung von einzelnen Sprechakt-Kategorien oder Gelingensbedingungen, die zu Unrecht als quasi-analytisch angesehen werden etc.).

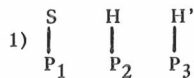
Ich hoffe, daß die folgende Darstellung die wissenschaftstranszendente wie -immanente Interessantheit und Ergiebigkeit der Erforschung von Ironie zumindest in Ansätzen verdeutlichen kann. Um dies zu versuchen, werde ich zunächst das sprechakttheoretische Rahmenmodell skizzieren, innerhalb dessen Ironie als uneigentlicher Sprechakt zu beschreiben ist (1.); dann will ich die empirische Überprüfung der aus der Sprechakttheorie ableitbaren Hypothesen zur situational bedingten Genese der Produktion von Ironie (2.) sowie zur Wirkung ironischer Sprechakte (Solidarisierung bzw. einsichtsvolle Übereinstimmung: 3.) darstellen, um am Schluß auf der Grundlage dieser Ergebnisse und unter Einbeziehung des Einflusses, den ironische Äußerungen auf die Kommunikationssituation ausüben, die Frage nach der Ironie als spielerischer Kommunikationsform zu beantworten (4.).

Die dabei vorzulegenden Ergebnisse stammen aus einem Forschungsprojekt zur Produktion und Rezeption von Ironie, das vier Jahre lang im Forschungsschwerpunkt 'Sprachpsychologie' von der DFG gefördert wurde, und sind ausführlicher dokumentiert in zwei monographischen Arbeiten (Groeben/Scheele 1984; Groeben u.a. 1985); der erste Band enthält vor allem die pragmalinguistische Beschreibung ironischer Sprechakte sowie die psycholinguistischen Erklärungshypothesen, während der zweite die empirisch-experimentelle Überprüfung der Bedingungen und Wirkungen von Ironie darstellt. Auch die pragmalinguistische Beschreibung ironischer Sprechakte wurde (entsprechend den oben explizierten Anforderungen an die Integration von Sprachpsychologie und Linguistik) empirisch validiert: und zwar an einem Pool von 140 Beispielen alltagskommunikativer Ironie, der im Anhang von Groeben/Scheele 1984 mitgeteilt ist; soweit im folgenden (numerierte) Beispiele von Ironie angeführt bzw. analysiert werden, entstammen sie dieser Sammlung der 140 Alltagsbeispiele von Ironie, deren differenziertere Inhaltsanalyse in Groeben/Scheele (1984, S. 248 ff.) nachzulesen ist.

## 1. Sprechakttheoretisches Rahmenmodell: Ironie als uneigentlicher Sprechakt

Die Sprachpsychologie selbst hat bisher keinen eigenständigen theoretischen Ansatz zur Beschreibung und Erklärung von Ironie entwickelt. Als brauchbarster Theorierahmen erweist sich in dieser Situation die sprechakttheoretische Modellierung, wie sie meines Wissens zuerst Stempel (1976) expliziert hat: Danach bezieht sich auf der Oberflächenebene der direkten Äußerung ein Sprecher (1. Person) in bestätigender, affirmativer Weise auf einen Adressaten (2. Person) einschließlich dessen Einstellungen, Bewertungen etc.; implizit aber dementiert der Sprecher (durch eine offene Verletzung der Aufrichtigkeitsbedingungen sensu Grice) diese Affirmation, um damit die thematisierte 2. Person gegenüber einem zuhörenden Publikum (der 3. Person) bloßzustellen, sie lächerlich zu machen etc. Die zentrale Intention ist dabei, die 3. Person als den eigentlichen Adressaten zu einer Identifizierung mit den Einstellungen und Bewertungen des Sprechers gegen die 2. Person zu bewegen. Diese (vollständige) Drei-Personen-Konstellation nach Stempel thematisiert Interaktanten-Funktionen als relativ abstrakte Instanzen; in der konkreten Interaktions-Situation müssen diesen Instanzen nicht in jedem Fall auch konkrete Personen entsprechen – um das zu verdeutlichen, ist zwischen den Funktionen des Sprechers (S), des thematisierten Adressaten (H) und des zuhörenden Adressaten (H') auf der einen Seite sowie den konkreten (an- oder abwesenden) Personen (P<sub>1</sub>, P<sub>2</sub>, P<sub>3</sub>) zu unterscheiden. Die folgenden drei Beispiele geben für die drei wichtigsten Interaktanten-Konstellationen den ironischen Sprechakt einschließlich der Paraphrasierung der expliziten Affirmation und des impliziten Dementis an (vgl. Groeben/Scheele 1984, S. 167 f., S. 248 ff.):

### (1) (Fremdironie: drei Interaktanten)



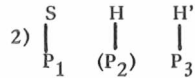
Beispiel:

- (14) Ein Lehrer ruft einen Schüler auf, der trotz Ermahnung weiter 'geschwätzt' hat, und fragt ihn etwas zu dem gerade Vorgetragenen; der Schüler mit ratlosem Gesicht: *Ja, ähh ...* der Lehrer: *Bis hierhin schon ganz richtig.*

Explizite Affirmation: Was Du bis jetzt gesagt hast, ist richtig.

Implizites Dementi: Wenn das alles ist, was Du zustande bringst, muß ich sagen: schwach!

(2) (Fremdironie, H-Instanz abwesend, zwei Interaktanten)



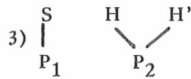
Beispiel:

- (43) K. Tucholsky (1927, in: *Ausgewählte Briefe 1913-1935*, Reinbek 1962, S. 193): "Sehr verehrter Herr Strafanstaltsdirektor, möchte Herrn Direktor mal schreiben, weil seitdem ein viel besserer Mensch geworden, seitdem bei Herrn Direktor mein Lebenslänglich abgebußt habe. Fühle mich seitdem wie im Himmel und kann dasselbe jedermann nur aufs Wärmste empfehlen."

Explizite Affirmation: Lebenslänglich im Gefängnis zu sein, verbessert den Menschen – das kann man nur jedem empfehlen.

Implizites Dementi: Das Gefängnis erfüllt nicht die behauptete Funktion, den Menschen zu läutern; es ist daher auch nicht empfehlenswert; es ist unmenschlicher Zwang.

(3) (Fremdironie, zwei Interaktanten)



Beispiel:

- (16) In einer Boutique: Sie probiert einen recht erotisch wirkenden Pullover an; es stört sie aber die Uni-Farbe des Pullovers. Sie fragt daher ihren Freund: *Findest Du's nicht eintönig?* Er darauf (mit Augenzwinkern): *Doch, ich schlaf ein, wenn ich nur hingucke!*

Explizite Affirmation: Du siehst in dem Pullover sehr langweilig aus; ich schlaf gleich ein.

Implizites Dementi: Ich finde Dich in dem Pullover sehr anziehend; Du erotisierst mich.

Zur Ausdifferenzierung der pragmlinguistischen Beschreibung haben wir contentanalytische Kategorien des ironischen Dementis entwickelt (vgl. Groeben/Scheele 1981; 1984, S. 30 ff.). Dabei wurden vier Dimensionen angesetzt, innerhalb derer jeweils vier Einzelkategorien des ironischen Dementis ausdifferenziert werden konnten. Die vier Dimensionen sind:

- Präskription: Bewertung von Objekten, Personen, Normen und Zielen;
- Deskription: Beschreibung von Sachverhalten; Erklärung; Prognose; Problemstellung;

- Metakommunikation (I): über andere und deren Beziehung zum Sprecher;
- Metakommunikation (II): über den Sprecher (sich) selbst und die Beziehung zu anderen.

Wie schon eine der klassischen Rhetorik-Definitionen von Ironie (nämlich 'Tadel durch falsches Lob oder Loben durch vorgeblichen Tadel': vgl. Knox 1973) vermuten läßt, erweist sich die Dimension der Präskription – auch empirisch – als die gewichtigste; die in dieser Dimension explizierten Kategorien des ironischen Dementis sind (vgl. Groeben/Scheele 1984, S. 35 ff.):

# I. PRÄSKRIPTION: Bewertung von Objekten, Personen, Normen, Zielen

## I.1. ABWERTUNG DURCH AUFWERTUNG (in Bezug auf Objekte, Ereignisse, Phänomene)

Beispiel:

- (47) Tucholsky 1930: Der Presseball ... Das größte gesellschaftliche Ereignis der Weltstadt ist vorüber. Es war mehr als ein Ereignis – es war ein Eventement.

## I.2. TADEL DURCH LOB (in Bezug auf Verhaltensweisen, Personen, Institutionen etc.)

Beispiel:

- (14) Ein Lehrer ruft einen Schüler auf, der trotz Ermahnung weiter 'geschwätzt' hat, und fragt ihn etwas zu dem gerade Vorgetragenen; der Schüler mit ratlosem Gesicht: *Ja, ähh ...* der Lehrer: *Bis hierhin schon ganz richtig.*

## I.3. AUFFORDERUNG ZUM HANDLUNGSWECHSEL DURCH AUFFORDERUNG ZUR HANDLUNGSFORTFÜHRUNG (in Bezug auf Handlungsintentionen/-entscheidungen)

Beispiel:

- (19) Aus einem Interview, das Spiegel-Redakteur E. Böhme mit F.J. Strauß führte (Der Spiegel 38/1976): Nachdem der Interviewer die Inflationsrate in der BRD als geradezu vorbildlich gelobt hat, entgegnet Strauß: *Wir können uns ja zusammensetzen und ein Tedeum für Helmut Schmidt singen.*

## I.4. ABLEHNEN DURCH PROPAGIEREN (in Bezug auf Ziele, Grundwerte, Ideen, Argumentationen, Ideologien etc.)

Beispiel:

- (49) Bundeskanzler Helmut Schmidt ist der Meinung, daß Studenten zu lange

studieren und dieses noch auf Kosten der Steuerzahler. Auf einer Kabinettssitzung kritisiert Arbeitsminister H. Ehrenberg einen Vorschlag der EG-Kommission in Brüssel, Arbeitnehmer in der Europäischen Stahlindustrie generell schon mit 55 Jahren in die Rente zu schicken, um die Beschäftigungsprobleme lösen zu können. Der Kanzler sagt darauf: *Ich finde das hervorragend! Das führt unmittelbar vom Bafög in die Rente.*

Die contentanalytische Klassifizierung der erwähnten 140 Beispiele alltagskommunikativer Ironie mit Hilfe des entwickelten Kategoriensystems zum ironischen Dementi zeigt für diese vier Dementikategorien auf der Ebene der Präskription folgende Häufigkeitsverteilung:

I.2.	TADEL DURCH LOB	47
I.4.	ABLEHNEN DURCH PROPAGIEREN	21
I.3.	AUFFORDERUNG ZUM HANDLUNGSWECHSEL DURCH AUFFORDERUNG ZUR HANDLUNGS- FORTFÜHRUNG	16
I.1.	ABWERTUNG DURCH AUFWERTUNG	14

Der Vollständigkeit halber seien die übrigen 12 Kategorien mit den entsprechenden Häufigkeitszahlen ohne weitere Erläuterung (vgl. dazu Groeben/Scheele 1984, S. 37 ff.) auch aufgeführt:

II.5.	ABSTREITEN DURCH BEHAUPTEN	12
III.10.	ZURÜCKWEISUNG DURCH AKZEPTION	11
II.7.	ALTERNATIVE KONSEQUENZPROGNOSE DURCH KONSEQUENZENEKPLIKATION	6
II.8.	PROBLEMERSETZUNG DURCH PROBLEMLÖSUNG	5
III.9.	DISTANZIERUNG DURCH NACHAHMUNG	5
II.6.	ALTERNATIVE URSACHENATTRIBUTION DURCH ATTRIBUTIONSBEKRÄFTIGUNG	4
III.2.	ANGRIFF DURCH VERTEIDIGUNG	2
III.12.	FREMDVORWURF DURCH SELBSTVORWURF	2
IV.13.	GEGENTEILIGE EXPRESSION DURCH AUSDRUCKSBENENNUNG	2
IV.14.	INTENTIONSABREDE DURCH ABSICHTSER- KLÄRUNG	1
IV.15.	WEIGERUNG DURCH VERPFLICHTUNG	1
IV.16.	SCHÄDIGUNGSANKÜNDIGUNG DURCH UNTERSTÜTZUNGSANKÜNDIGUNG	1

Aus diesen deskriptiven Analysen sind unter anderem folgende Konsequenzen ableitbar.

Es lassen sich z.B. Argumente für die drei wichtigsten von der klassischen Rhetorik herausgearbeiteten definitorischen Explikationen anführen:

- das Gegenteil von dem sagen, was man meint;
- etwas anderes sagen, als man meint;
- Tadeln durch falsches Lob oder Loben durch vorgeblichen Tadel.

So ist 'Tadel durch Lob' (und vice versa) zwar nicht die einzige inhaltliche Möglichkeit des ironischen Dementis, aber doch die häufigste. Zugleich gibt es jedoch über die Bewertung und speziell die Bewertung von Personen hinaus noch weitere Möglichkeiten des ironischen Dementis, eben in den Dimensionen von Deskription und Metakommunikation; dabei lassen sich sowohl Beispiele für 'Das Gegenteil vom Gemeinten sagen' (z.B. II.5. 'Abstreiten durch Behaupten') als auch für 'Etwas anderes als das Gemeinte sagen' (z.B. II.8. 'Problemersetzung durch Problemlösung') finden.

Damit ist auch eine der zentralen Perspektiven zur sprechakttheoretischen Beschreibung von Ironie thematisierbar und präzisierbar: nämlich die Nicht-Direktheit des ironischen Sprechakts. Üblicherweise wird Ironie als indirekter Sprechakt angesehen (vgl. Wunderlich 1975; Sökeland 1980), d.h. daß durch die wörtlich verstandene Äußerung (Standardform des Satzes) ein anderer illokutiver Akt konstituiert wird als durch die nicht-wörtlich verstandene konversationelle Implikatur (des eigentlich Gemeinten: Grice 1979). Diese Dissoziation auf illokutiver Ebene läßt sich bei ironischem 'Tadel durch Lob' sicherlich akzeptieren, bei 'Abstreiten durch Behaupten' wird sie bereits problematisch und bei 'Alternative Konsequenzenprognose durch Konsequenzenexplikation' ist die unterschiedliche Benennung nur noch eine stilistische Differenz, keine auf der illokutiven Ebene. Endgültig deutlich wird das bei Kategorie I.3. 'Aufforderung zum Handlungswechsel durch Aufforderung zur Handlungsfortführung': eine Dissoziation auf illokutiver Ebene liegt nicht vor. Zugleich muß man aber festhalten, daß bei ironischen Sprechakten immer eine Dissoziation auf propositionaler Ebene vorliegt, für die wir in Nachfolge und Präzisierung von Berg (1978) den Terminus 'uneigentlicher Sprechakt' vorgeschlagen haben (vgl. Groeben/Scheele 1984, S. 46). Daraus folgt allerdings unabdingbar, daß die Ebenen der Dissoziation auf illokutiver vs. propositionaler Ebene getrennt werden sollten, wie es das folgende Schema verdeutlicht (vgl. Groeben/Scheele 1984, S. 47):

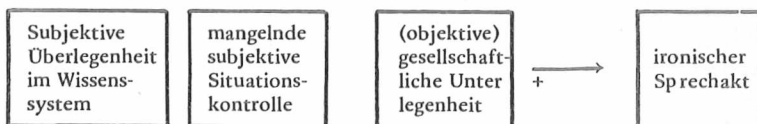
Dissoziation auf illokutiver Ebene		Dissoziation auf propositionaler Ebene		
		nein		ja
nein	eigentlich-direkter	Sprechakt	uneigentlich-direkter	direkte
ja	eigentlich-indirekter		uneigentlich-indirekter	indirekte
		Sprechakt		Sprechakte
		eigentliche	uneigentliche	
		Sprechakte		

Ironie kann also in den beiden Varianten uneigentlicher Sprechakte realisiert werden und ist insgesamt als uneigentlich-kontrastiver Sprechakt zu klassifizieren (Groeben/Scheele 1984, S. 53 ff.; wobei der Terminus 'kontrastiv' das kognitionspsychologische (Assoziations-)Konstrukt des 'Kontrasts' aufnimmt).

## 2. Situationale Bedingungen der Produktion von Ironie

Die so für die Beschreibung von Ironie als brauchbar nachgewiesene sprechakttheoretische Modellierung wurde zur Ausarbeitung von Erklärungshypothesen hinsichtlich der Genese und Wirkung ironischer Sprechakte mit kognitions- und motivationspsychologischen Theorien verbunden und angereichert (und zwar sowohl unter Heranziehung der Subjektiven Theorien von Sprachbenutzern als auch einer systematischen Contentanalyse des Pools von 140 Alltagsbeispielen kommunikativer Ironie: vgl. Groeben/Scheele 1984, S. 84 ff.). Es ergab sich für die situationale Genese der Ironie folgende zentrale Erklärungshypothese:

Wenn sich Personen in einer bestimmten Situation einem Gegenüber vom Wissenssystem her subjektiv überlegen fühlen, zugleich jedoch keine Möglichkeit sehen, die Situation in ihrem Sinne zu kontrollieren, und von der gesellschaftlichen Position her eher unterlegen sind, dann reagieren sie häufiger mit einer ironischen Äußerung als in Situationen ohne diese Merkmale.





Als besonders anschauliche Beispiele für die in dieser Hypothese angesetzten Antezedensbedingungen können Situationen gelten, die in folgenden Kontexten ironischer Sprechakte gegeben sind:

Nr. 2

F. Teufel auf die Forderung des Richters: *"Erheben Sie sich zu Ehren des Gerichtes, Angeklagter!"*. *"Wenn es der Wahrheitsfindung dient!"*

Nr. 11

"Sigmund Freud verließ 1938 Wien, die Stadt, in der er 79 Jahre gelebt hatte. Als eine Bedingung für ein Ausreisevisum, so schreibt sein Biograph Ernst Jones, mußte er ein Dokument unterschreiben: es lautete: "Ich, Prof. Freud, bestätige hiermit, daß ich nach dem Anschluß Österreichs an das Deutsche Reich von den deutschen Behörden und im besonderen von der Gestapo mit der meinem wissenschaftlichen Ruf gebührenden Achtung und Rücksicht behandelt wurde, daß ich meiner Tätigkeit ganz meinen Wünschen entsprechend frei nachgehen konnte und nicht den geringsten Grund zu einer Beschwerde hatte." Den Formalitäten, so berichtet Jones, begegnete Freud mit der ihm eigenen Ironie: "Als der Nazi-Kommissar das Papier brachte, erhob Freud natürlich keinen Einwand, seine Unterschrift zu erteilen, aber er fragte, ob er einen Satz beifügen dürfe: Er setzte hinzu: Ich kann die Gestapo jedermann aufs beste empfehlen." (Ryssel, F.H. 1979)

Nr. 3

A. Vukovich (in: Th. Herrmann (Hrsg.) 1974, S. 173):

"... Der Psychologe wird in der Praxis ständig überfordert. Die Folgen liegen auf der Hand.

Gibt es Abhilfe? Was haben andere Berufsgruppen in ähnlichen Zwangslagen getan? Wie haben sich die Kollegen von der Medizin beholfen? Sie retierten ins Latein!

Das keusche Latein deckte die Blößen, von Paracelsus bis kürzlich. Das Ansehen wuchs. Die Forschung blühte. Es war Zeit gewonnen für nützliche Arbeit. Ergo? Ergo müssen wir die Entwicklung einer Fachsprache fordern, die es uns gestattet ... usf. Das Weitere ist ja bekannt."

Die Genesehypothese zu den situationalen Bedingungen wurde am paradigmatischen Beispiel der sich-wehrenden, schützenden Ironie (vgl. genauer unten 3.) überprüft, für die die eben angeführten Beispiele typisch sind. Die empirische Überprüfung wurde mit Hilfe eines experimentellen Szenario-Ansatzes vorgenommen, bei dem für jede der drei Antezedensbedingungen (Wissenssystem, Situationskontrolle, gesellschaftliche Position) drei Niveaus (plus, null, minus) angesetzt und gegeneinander variiert wurden. Die resultierenden 27 Kombinationsmöglichkeiten lassen sich aber nicht alle für jeweils ein inhaltliches Ironie-Beispiel realisieren. Daher wurden drei (ausbalancierte) Lateinische Quadrate angesetzt, die jeweils 9-Faktorenstufen-Kombinationen enthalten und zusammengekommen den vollständigen dreifaktoriellen Versuchsplan realisieren (vgl. Groeben u.a. 1985, S. 15 ff.):

Beispielgruppe I	Beispielgruppe II	Beispielgruppe III
1. K+ W+ GP+	1. K+ W+ GPo	1. K+ W+ GP—
2. K+ Wo GPo	2. K+ Wo GP—	2. K+ Wo GP+
3. K+ W— GP—	3. K+ W— GP+	3. K+ W— GPo
4. Ko W+ GPo	4. Ko W+ GP—	4. Ko W+ GP+
5. Ko Wo GP—	5. Ko Wo GP+	5. Ko Wo GPo
6. Ko W— GP+	6. Ko W— GPo	6. Ko W— GP—
7. K— W+ GP—	7. K— W+ GP+	7. K— W+ GPo
8. K— Wo GP+	8. K— Wo GPo	8. K— Wo GP—
9. K— W— GPo	9. K— W— GP—	9. K— W— GP+

Abkürzungen für die drei Faktoren (Kontrolle, Wissenssystem, gesellschaftliche Position):

K: = Kontrolle; W: = Wissenssystem; GP: = gesellschaftliche Position

Um das Prinzip dieser Szenario-Variation zu verdeutlichen, seien zwei unterschiedliche Szenarios für die gleiche ironische Äußerung aus der Beispielgruppe II angeführt:

#### II.10.1. (W+; K+; Gp 0)

Ein Wissenschaftler forscht seit Jahren auf dem Gebiet der Schizophrenie und hat auf einem Kongreß in Paris einen Vortrag gehalten, über den anschließend sechs Kollegen in einer Podiumsdiskussion debattieren. Es werden eine Menge an Bedenken und Kritikpunkten an den von ihm vorgetragenen Thesen angebracht. Der ebenfalls anwesende Professor hat das Gefühl, daß die Diskutierenden wesentliche Gedanken seines Vortrags nicht verstanden haben, und er versucht, sie darauf hinzuweisen. Das ist aber zunächst einmal nicht von Erfolg gekrönt. Dennoch geht der Professor davon aus, daß er die Mißverständnisse noch aufklären kann. Während der Pause sagt er zu seinem Assistenten: ...

#### II.10.9. (W—; K—; Gp—)

Herr Winterfeld ist ein neues Mitglied des Parlaments und hat auf der heutigen Bundestagsdebatte einen Vorschlag zur Rentenreform gemacht, der allerdings von der Fraktion abgelehnt wird. Herr Winterfeld hat das Gefühl, daß er da wirklich zu kurzschlüssig gedacht hat. Er meint, daß die älteren Bundestagsabgeordneten das wohl besser beurteilen können und denkt, in dieser Sache wohl nichts mehr ausrichten zu können. Abends meint er zu seiner Frau: ...

Als abhängige Variable wurde eine Mehrfach-Wahl-Aufgabe gewählt, bei der anzukreuzen war, was der Versuchspartner als Sprecher in der vom Szenario beschriebenen Situation geäußert hätte: dabei standen vier nicht-ironische und eine ironische Äußerung zur Auswahl. Beispiel: Die Antwortalternativen für die oben angeführten beiden Szenarios waren (vgl. Groeben u.a. 1985, S. 333):

- ( ) Undank ist der Welt' Lohn!
  - ( ) Da sehen Sie, wie borniert die sind.
  - ( ) Da kann man nur sagen: Leben und leben lassen!
  - ( ) Irgendwas geht immer schief.
  - ( ) Da sehen Sie/siehst Du, wie man mich in Paris/Bonn auf Händen trägt!
- Oder würden Sie etwas ganz anderes sagen?*

.....

Diese Operationalisierung der abhängigen Variable kann natürlich den kreativen Prozeß, der zum Einfall einer so komplexen Äußerung wie der ironischen notwendig ist, nicht optimal abbilden, dürfte aber für die Aufklärung der Frage ausreichen, welche Äußerung der Sprecher in einer bestimmten Situation (unter der Voraussetzung, daß er nicht-ironische und ironische Äußerungs-Möglichkeiten von seiner internen Sprachproduktion her zur Auswahl hat) wählt. Die entsprechende empirische Untersuchung wurde als Hauptversuch I des oben genannten Projekts mit 162 Szenarios und 180 Vpn im Frühjahr 1981 durchgeführt (vgl. Groeben u.a. 1985, S. 49 ff.).

Die varianzanalytische Auswertung zeigt, daß in der Tat die Bedingungen der beiden Faktoren 'Wissenssystem' und 'Situationskontrolle' einen signifikanten Einfluß aufweisen, und zwar in die von der Hypothese prognostizierte Richtung, das heißt, daß subjektive Überlegenheit im Wissenssystem (W+) und mangelnde subjektive Situationskontrolle (K-) die zentralen situationalen Auslöser für die Produktion von Ironie darstellen (vgl. genauer Groeben u.a. 1985, S. 55 ff.):

Variationsquelle	QS	df	F	Sign.	
K	142,68	2	3,59	0,030	
W	168,31	2	4,24	0,016	
GP	2,42	2	0,06	0,941	
KxW	86,58	4	1,09	0,364	
KxGP	22,47	4	0,28	0,889	
WxGP	48,39	4	0,61	0,656	
KxWxGP	355,60	8	2,24	0,028	
Modell	826,46	26	1,60	0,045	$R^2=0,236$
Fehler	2679,48	135			
Total	3505,94	161			

Vergleich	Diff.	Standard- fehler	t	df	Sign.
K- vs. Ko	2,30	0,885	2,59	159	0,010
K- vs. K+	1,24	0,885	1,40	159	0,163
W+ vs. Wo	-2,24	0,882	-2,54	159	0,012
W+ vs. W-	-2,07	0,882	-2,35	159	0,020

Der Faktor der gesellschaftlichen Position erweist sich als nicht bedeutsam, das gleiche gilt für die möglichen Wechselwirkungen zwischen den drei Faktoren. Daher kann in bezug auf die situative Genese der Produktion von Ironie (für den paradigmatischen Fall der sich wehrenden Ironie) als empirisch bewährte Hypothese gelten:

*Wenn sich Personen in einer bestimmten Situation einem Gegenüber vom Wissenssystem her subjektiv überlegen fühlen, zugleich jedoch keine Möglichkeit sehen, die Situation in ihrem Sinne zu kontrollieren, dann reagieren sie häufiger mit einer ironischen Äußerung als in Situationen ohne diese Merkmale.*

### 3. Wirkungen ironischer Sprechakte: Solidarisierung oder einsichtsvolle Übereinstimmung?

Der Rückgang auf Subjektive Theorien von Sprachbenutzern über Ironie erbrachte als Heuristik, daß man (zumindest) vier verschiedene Typen von Ironie unterscheiden kann; es sind dies:

- Sich-wehrende, schützende Ironie: aus einer Situation der (machtmäßigen) Unterlegenheit und mangelnden Kontrolle bei gleichzeitiger kognitiver Überlegenheit bewirkt sie eine Abwehr der als Unrecht erlebten Machtansprüche, Aufrechterhaltung des Selbstkonzepts und Solidarisierung der Unterlegenen.
- Konstruktiv-kritische Ironie: bei gleichrangigen Partnern, wo der ironische Sprecher Sympathie für oder zumindest Interesse am (ironisierten) Gegenüber hat; wirkt u.U. konstruktiv auf den Kritisierten (in Richtung Einsicht, Flexibilität), hat aber auf jeden Fall den Effekt der Verdeutlichung der eigenen Position (einschließlich der Kontrolle eigenen Ärgers etc.).
- Liebevolle Ironie: ist eine positive Stellungnahme (z.B. Lob) aus einer Situation der Gleichrangigkeit und gegenseitigen Sympathie der Partner heraus; schafft vor allem Kontakt bzw. Nähe.
- Überlegenheit-manifestierende (arrogante) Ironie: setzt den anderen aus einer Machtposition (ungleichrangige Partner) heraus herab, macht ihn lächerlich; wirkt in aller Regel destruktiv und ist daher negativ zu bewerten (illegitim).

Für die weitere Analyse ist die 'liebevollen Ironie' nicht berücksichtigt, da dieser 'positive' Typ sowohl in der Literatur als auch in den Subjektiven Theorien der Sprachbenutzer nicht als symptomatisch für ironische Sprechakte angesehen wird. Wir haben uns daher bei der Untersuchung der Wirkungen von Ironie auf die drei 'negativen' Ironietypen (I: sich-wehrende, schützende Ironie; II: konstruktiv-kritische Ironie; IV: arrogante Ironie) konzentriert. Mit Hilfe der systematischen Contentanalyse der 140 Beispiele alltagskommunikativer Ironie konnten die Merkmale dieser drei negativen Ironietypen heuristisch ausdifferenziert werden. Dabei waren zwei Faktoren als hypothetisch zentral anzusetzen: einmal die gesellschaftliche Position (die sich als Antezedensbedingung für die Genese von Ironie als nicht bedeutsam erwiesen hatte), und zwar so, daß bei sich-wehrender, schützender Ironie eine gesellschaftliche Unterlegenheit des S gegenüber H vorliegen soll, bei konstruktiv-kritischer Ironie eine gesellschaftliche Gleichstellung zwischen S und H sowie bei der arroganten Ironie eine gesellschaftliche Überlegenheit des S in Vergleich zu H. Als zweites zentrales Merkmal war hypothetisch die Sympathierelation zwischen S und H sowie S und H' anzusetzen; ausgehend von der sprechakttheoretischen Modellierung des paradigmatischen Falles der sich-wehrenden, schützenden Ironie kann man bei dieser für die Relation S und H Antipathie sowie für die Relation von S und H' Sympathie postulieren; bei der konstruktiv-kritischen Ironie ist das Verhältnis von S und H' ebenfalls durch Sympathie gekennzeichnet, das von S und H jedoch nicht eindeutig durch Antipathie, sondern eher durch eine Ambivalenz zwischen Sympathie und Antipathie, während bei der arroganten Ironie das Verhältnis von S und H durchaus (wieder) durch Antipathie zu charakterisieren ist, dafür aber die Beziehung von S und H' weder durch Anti- noch durch Sympathie gekennzeichnet ist. Hinsichtlich der Wirkungen hat die sprechakttheoretische Modellierung für den paradigmatischen Fall der sich-wehrenden, schützenden Ironie die Solidarisierung des H' mit S gegen H postuliert; dies wird durch die contentanalytische Auswertung der 140 Alltagsbeispiele kommunikativer Ironie heuristisch gestützt sowie ergänzt durch die Annahme, daß sich bei der arroganten Ironie die Solidarisierungsrichtung umkehrt (d.h. Solidarisierung des H' mit H gegen S) und bei der konstruktiv-kritischen Ironie Solidarisierung nicht die zentrale Wirkungsdimension darstellt, sondern eine einsichtsvolle kognitive Übereinstimmung zwischen S und H sowie H' der typische perlokutive Effekt ist. Die damit herausgearbeiteten Hypothesen zur Charakterisierung und Wirkung der drei negativen Ironietypen lassen sich folgenderweise zusammenfassen:

1. Wenn Ironie in einer Situation geäußert wird, in der aus der Perspektive von H' eine gesellschaftliche Unterlegenheit des S gegenüber H vorliegt und die Relation von S und H durch Antipathie sowie von S und H' durch Sympathie gekennzeichnet ist, und wenn die Ironie damit als sich-wehrende, schützende (Ironietyp I) verstanden wird, dann solidariisiert sich H' mit S gegen H; außerdem bewertet H' die Ironie unter der zusätzlichen Bedingung, daß er das (subjektive) Überlegenheitsgefühl des S in der Wissensdimension und das (subjektive) Unterlegenheitsgefühl in der Kontrolldimension als gerechtfertigt ansieht, als legitim.
2. Wenn Ironie in einer Situation geäußert wird, in der aus der Perspektive von H' eine gesellschaftliche Gleichstellung von S und H vorliegt und die Relation von S und H durch Ambivalenz (Sympathie/Antipathie) sowie S und H' durch Sympathie gekennzeichnet ist, und wenn die Ironie damit als konstruktiv-kritische (Ironietyp II) verstanden wird, dann führt das zu einer kognitiven (einsichtsvollen) Übereinstimmung von S und H und H'; außerdem bewertet H' die Ironie unter der zusätzlichen Bedingung, daß er das (subjektive) Überlegenheitsgefühl des S in der Wissensdimension und das (subjektive) Unterlegenheitsgefühl in der Kontrolldimension als gerechtfertigt ansieht, als legitim.
3. Wenn Ironie in einer Situation geäußert wird, in der aus der Perspektive von H' eine gesellschaftliche Überlegenheit des S gegenüber H vorliegt und die Relation von S und H durch Antipathie sowie von S und H' weder durch Anti- noch durch Sympathie gekennzeichnet ist, und wenn die Ironie damit als arrogante (Ironietyp IV) verstanden wird, dann solidariisiert sich H' mit H gegen S; außerdem bewertet H' die Ironie unter der zusätzlichen Bedingung, daß er das (subjektive) Überlegenheitsgefühl des S in der Wissensdimension als gerechtfertigt und das (subjektive) Unterlegenheitsgefühl in der Kontrolldimension zumindest z.T. als ungerechtfertigt ansieht, als illegitim.

Die Überprüfung dieser Hypothesen wurde wiederum mit Hilfe des Szenario-Ansatzes unternommen (Groeben u.a. 1985, S. 178 ff.), wobei die drei Stufen der beiden Bedingungsfaktoren (gesellschaftliche Position und Sympathie-Relation) vollständig gegeneinander variiert wurden, die beiden als empirisch wirksam nachgewiesenen Genese-Faktoren (Wissenssystem und Kontrollgefühl) jedoch in den als empirisch wirksam erwiesenen Ausprägungen (W+, K-) konstant gehalten wurden. Den resultierenden Versuchsplan zeigt die folgende Aufstellung:

#### Hauptversuch III: UV-Variationen

1.	GP+	S (-,+)	W+,K-	
2.	GP+	S (0,+)	W+,K-	
3.	GP+	S (-,0)	W+,K-	(Typ IV)
4.	GP0	S (-,+)	W+,K-	
5.	GP0	S (0,+)	W+,K-	(Typ II)
6.	GP0	S (-,0)	W+,K-	

- |    |     |               |         |
|----|-----|---------------|---------|
| 7. | GP— | S (—,+) W+,K— | (Typ I) |
| 8. | GP— | S (0,+) W+,K— |         |
| 9. | GP— | S (—,0) W+,K— |         |

(Die Klammer hinter S gibt die Sympathierelation zuerst zwischen S und H, dann zwischen S und H' an.)

Für die abhängige Variable wurden entsprechend den unterschiedlichen Wirkungshypothesen Fragebogenitems zur Solidarisierung des Zuhörers mit dem Sprecher (Wirkungsdimension 1), zur Solidarisierung des Zuhörers mit dem Angesprochenen bzw. Angegriffenen gegen den Sprecher (Wirkungsdimension 2) und zur einsichtsvollen Übereinstimmung zwischen Sprecher und Hörern (Wirkungsdimension 3) entwickelt (vgl. Groeben u.a. 1985, S. 202 ff.), die durch Erkundungsfragen zu Einflüssen des ironischen Sprechaktes auf die Kommunikationssituation ergänzt wurden (Wirkungsdimension 4, die in diesem Zusammenhang unten – Abschnitt 4. – im Mittelpunkt stehen wird):

Wirkungsdimension 1: Solidarisierung des Zuhörers mit dem Sprecher (Typ I) wurde folgendermaßen in Aussagen gefaßt, denen mit dem Ankreuzen von 'trifft zu' zugestimmt werden, bzw. die mit 'trifft nicht zu' abgelehnt werden konnten.

- Der Sprecher wird angegriffen, und es gelingt ihm, sich mit dieser Äußerung zur Wehr zu setzen
- Der Sprecher kann sich auf diese Weise schützen
- Der Angesprochene gehört in seine Schranken verwiesen
- Dem Sprecher gelingt es nicht, mit dieser Äußerung seine Hilflosigkeit zu mildern (minus-Polung)
- Ich ärgere mich mindestens genauso wie der Sprecher über den Angesprochenen
- Ich kann gar nicht verstehen, daß der Sprecher so reagiert hat (minus-Polung)
- Ich finde, der Angesprochene hat eine Lektion verdient
- Man müßte den Sprecher gegen den Angesprochenen unterstützen
- Ich finde, daß sich der Angesprochene aber auch ziemlich dumm nimmt
- Am liebsten würde ich dem Sprecher helfen, sich durchzusetzen

Wirkungsdimension 2: Solidarisierung des Zuhörers mit dem Angesprochenen/Angegriffenen gegen den Sprecher (Typ IV):

- Ich hätte Lust, dem Sprecher eins auf's Dach zu hauen
- Der Sprecher hat den Angesprochenen ganz schön bloßgestellt
- Man sollte den Angesprochenen gegen den Sprecher unterstützen
- Mir ist der Angesprochene jetzt viel sympathischer als der Sprecher
- Der Sprecher hat den Angesprochenen lächerlich gemacht
- Der Sprecher hätte in dieser Situation bessere Möglichkeiten gehabt zu reagieren
- Am liebsten würde ich dem Angesprochenen helfen, sich durchzusetzen

- Man sollte den Angesprochenen unterstützen
- Der Sprecher hat einen Schwächeren angegriffen
- Ich möchte nicht in der Haut des Angesprochenen stecken

#### Wirkungsdimension 3: Einsicht erzeugen (Typ II)

- Mit so einer Äußerung kann man in kurzer Form etwas klarstellen, so daß langatmige Diskussionen überflüssig werden
- Ich glaube, diese Äußerung hilft dem Angesprochenen nicht weiter (minus-Polung)
- Ich glaube, daß der Angesprochene die Position des Sprechers jetzt verstehen und akzeptieren wird
- Ich finde das Argument des Sprechers nicht überzeugend (minus-Polung)
- Ich glaube, der Angesprochene fühlt sich belehrt (minus-Polung)
- Eine solche Äußerung macht vieles schlaglichtartig klar
- Ich glaube, der Angesprochene fühlt sich akzeptiert
- Ich glaube, der Angesprochene nimmt die Kritik nicht positiv auf (minus-Polung)
- Die Äußerung verhilft dem Angesprochenen wohl kaum zu besserer Einsicht (minus-Polung)
- Die Äußerung des Sprechers ist für die Situationsklärung förderlich

#### Wirkungsdimension 4: Typenübergreifende Einflüsse auf die Interaktionssituation (Erkundungsfragen)

- Solche Äußerungen machen Spaß
- Eine solche Äußerung ist ästhetisch ansprechend
- Mit einer solchen Reaktion löst man kein Problem
- Der Sprecher baut mit seiner Äußerung soziale Distanz auf
- Durch eine solche Äußerung entspannt sich die Gesprächssituation
- Ich würde in einer solchen Situation das Gespräch abbrechen
- Durch so eine Äußerung wird die Gesprächsatmosphäre vergiftet
- Der Sprecher verschert sich Sympathien
- Der Sprecher läßt die anderen über seine wirklichen Gefühle im Unklaren

Die empirische Überprüfung wurde im Hauptversuch III des genannten Projekts mit 90 Szenarios und 180 Vpn (im Winter 1982/83) durchgeführt (vgl. Groeben u.a. 1985, S. 225 ff.) Die Mittelwerte der Items auf den zentralen drei Wirkungsdimensionen entsprechen sowohl in Abhängigkeit von dem Faktor der gesellschaftlichen Position als auch dem Faktor der Sympathie-Relation und bei deren Kombination durchaus den abgeleiteten theoretischen Prognosen:

	Solidarisierung mit S	Solidarisierung mit H	einsichtsvolle Übereinstimmung
GP +	-0,55	0,47	0,06
GP 0	0,10	-0,12	0,05
GP -	0,43	-0,35	-0,11

Typ IV  
Typ II  
Typ I



Sympathie S u.H/S u.H'	Solidarisierung mit S	Solidarisierung mit H	einsichtsvolle Übereinstimmung	
SY -/+	0,40	-0,22	-0,05	Typ I
SY -/0	-0,32	0,38	-0,41	Typ IV
SY 0/+	-0,08	-0,16	0,47	Typ II

GP SY		Dimension 1 Solid. mit S	Dimension 2 Solid. mit H	Dimension 3 einsichtsv.Übereinst.	
Typ IV	+	-/+	-0,005	0,089	0,083
	+	-/0	-1,021	1,126	-0,681
	+	0/+	-0,575	0,198	0,773
	0	-/+	0,196	-0,098	-0,031
	0	-/0	-0,162	0,195	-0,381
Typ II	0	0/+	0,274	-0,464	0,560
Typ I	-	-/+	1,009	-0,663	-0,211
	-	-/0	0,213	-0,169	-0,173
	-	0/+	0,071	-0,214	0,061

Mittelwerte in den nach GP und SY gebildeten Zellen

Dabei waren die Unterschiede zwischen den drei negativen Ironietypen immer hochsignifikant (vgl. im einzelnen Groeben u.a. 1985, S. 246 ff.). Insgesamt ließen sich also die in den Hypothesen formulierten, theoretisch zentralen Ironiewirkungen im Datensatz des Hauptversuchs III nachweisen: *Wenn der Zuhörer die Äußerung des Sprechers als sich-wehrende/-schützende versteht, solidarisiert er sich mit dem Sprecher gegen den Angegriffenen (Hypothese 1), im Falle arroganter Ironie jedoch umgekehrt mit dem Angegriffenen gegen den Sprecher (Hypothese 3). Wird der Sprechakt als konstruktiv-kritische Ironie verstanden, bewirkt das einsichtsvolle Übereinstimmung aller Beteiligten (Hypothese 2).*

#### 4. Die Beeinflussung der Kommunikationssituation: Vergleich ironischer und nicht-ironischer Äußerungen

Mit den Genesebedingungen für die Produktion von Ironie und den typenspezifischen Wirkungen ironischer Sprechakte ist in etwa die inhaltliche Kommunikations-Situation und -Struktur umrissen, in der ironische Äußerungen auftreten und ablaufen. Diese Situation ist primär als eine konflikthafte zu charakterisieren: Zum einen liegt bei den Genesebedingungen ein Konflikt beim Sprecher vor, nämlich zwischen einem subjektiv als überlegen empfundenen eigenen Wissenssystem und der gleichzeitig als eingeschränkt oder nicht vorhanden erlebten Kontrolle über die Situation und ihren Ablauf; zum anderen existiert in den Dimensionen der gesellschaftlichen Position und der Sympathie-Relation ein Konflikt zwischen dem Sprecher und dem angegriffenen Hörer in mehr oder weniger großem Ausmaß: da wo er am kleinsten ist, nämlich bei der konstruktiv-kritischen Ironie, resultiert als Wirkung 'einsichtsvolle Übereinstimmung', in den anderen Fällen aber eine Solidarisierung des Zuhörers mit einem der beiden konflikthaft Gegeneinanderstehenden (S oder H: je nach gesellschaftlicher und Sympathie-Relation). Insgesamt bietet die Kommunikationssituation, in der ironische Sprechakte auftreten, also ein durchaus bedeutsames kognitives als auch emotionales Konfliktpotential.

Von hier aus sieht es daher zunächst einmal überhaupt nicht so aus, als könne man Ironie als spielerischen Kommunikationstyp bezeichnen. Um diese Frage endgültig beantworten zu können, ist aber auch der Einfluß des ironischen Sprechaktes auf die Kommunikationssituation selbst zu berücksichtigen; dies ist über die entsprechenden Erkundungs-Fragen der vierten Wirkungsdimension (s.o.) möglich, was bei einer Faktorenanalyse dieser Items in Abhängigkeit von den Szenarios und ironischen Sprechakten zu folgendem Ergebnis führt (vgl. Groeben u.a. 1985, S. 253):

Item	Ladung	Kommunalität
41	0,909	0,826
32	0,830	0,689
20	0,645	0,417
31	-0,641	0,411
25	0,457	0,209
38	0,196	0,038
16	-0,150	0,022
12	0,115	0,013
10	-0,090	0,008

Faktorladungen und Kommunalitäten (nach der absoluten Größe geordnet)

Items:

41. Durch so eine Äußerung wird die Gesprächs-  
atmosphäre vergiftet .....
31. Durch so eine Äußerung entspannt sich die  
Gesprächssituation .....
32. Der Sprecher verscherzt sich Sympa-  
tien .....
20. Mit einer solchen Reaktion löst man kein  
Problem .....

Diese Faktorenanalyse bestätigt zunächst einmal ganz eindeutig, daß es sich bei ironischen Sprechakten um konflikthafte Kommunikationssituationen handelt: Die höchsten Ladungen erzielen Fragen, die eine konflikthafte Belastung der Gesprächssituation und -atmosphäre signalisieren (das gilt auch für Item 31, das eine Entspannung der Gesprächssituation erfragt, aber negativ auf dem resultierenden Faktor lädt). Dies scheint doch sehr stark gegen das subjektive Gefühl eines Ironie-Produzenten zu sprechen, daß er mit seiner ironischen Äußerung auch so etwas wie eine sprachlich-ästhetische, spielerische Interaktionsform realisiert. Täuscht dieses subjektive Gefühl des ironisch Redenden einfach? Ist es vielleicht sogar als eine Art rechtfertigender Rationalisierung ironischer Sprecher anzusehen?

Diese Fragen lassen sich sicherlich erst dann mit zureichender Eindeutigkeit beantworten, wenn man die ironische Äußerung in ihrem Einfluß auf die Gesprächssituation mit einer entsprechenden nicht-ironischen Äußerung in der gleichen Kommunikationssituation verglichen hat. Diesen Vergleich zwischen der Wirkung ironischer und nicht-ironischer Äußerungen auf die Gesprächssituation und -atmosphäre zeigt die folgende Tabelle (vgl. Groeben u.a. 1985, S. 276):

Item	I	NI	t	p (t)
10	0,529	0,277	3,383**	< 0,01
12	0,476	0,382	1,354	> 0,05
16	0,511	0,199	4,123***	< 0,001
20	0,648	0,793	-2,116*	< 0,05
25	0,302	0,393	-1,852	> 0,05
31	0,204	0,136	1,486	> 0,05

Item	I	NI	t	p (t)
32	0,543	0,575	-0,406	> 0,05
38	0,272	0,308	-0,574	> 0,05
41	0,511	0,543	-0,418	> 0,05

(in allen Fällen df = 8)

Mittelwertsunterschiede der beiden Äußerungstypen auf Items zur Kommunikationssituation

Items:

- 10. Solche Äußerungen machen Spaß .....
- 16. Eine solche Äußerung ist sprachlich  
interessant .....
- 20. Mit einer solchen Reaktion löst man  
kein Problem .....

Und hier zeigt sich auf einmal ein vollkommen entgegengesetzter Trend: Genauwie vom subjektiven Gefühl des ironischen Sprechers postuliert, erweist sich die ironische Äußerung im Vergleich zu einer nicht-ironischen als sehr viel positiver. Die statistisch bedeutsamen Unterschiede bei den Fragebogen-Items 10, 16 und 20 sprechen dafür, daß die ironische Äußerung mehr Spaß macht, sprachlich interessanter ist und eine größere Problemlösekraft besitzt (negative Richtung des Differenzwerts!). Im Vergleich zur nicht-ironischen Äußerung erweist sich der ironische Sprechakt also durchaus als eine spielerische Kommunikationsform – und das, obwohl er absolut gesehen als die Gesprächssituation und -atmosphäre belastend empfunden wird. Dieser scheinbare Widerspruch ist auf dem Hintergrund der mitgeteilten Daten m.E. ganz eindeutig interpretatorisch aufzulösen: Ironische Äußerungen sind Sprechakte, die (wie oben beschrieben) in Konfliktsituationen auftreten und ablaufen; unter der Voraussetzung der Existenz einer solchen Konfliktsituation aber realisieren sie in der Tat eine Art spielerischen Kommunikationstyp.

Die thematische Frage dieses Beitrags ist also so zu beantworten: Ironie ist ein spielerischer Kommunikationstyp, allerdings im Rahmen von Konfliktsituationen. Dabei ist dieses 'Ja, aber' nicht als Einschränkung zu verstehen, eher im Gegenteil: daß in einer Konfliktsituation noch spielerische Elemente möglich sind und realisiert werden, ist vom Psy-

chologischen (z.B. der Streßbelastung etc.) her keineswegs üblich und zu erwarten, sondern etwas Besonderes, Außergewöhnliches. Vielleicht liegt in diesem (außergewöhnlichen) Bewahren des Spielerischen innerhalb einer beschränkenden, belastenden Situation (auch) etwas von der Faszination begründet, von der eingangs die Rede war.

## Literatur

- Berg, W. (1978): Uneigentliches Sprechen. Tübingen.
- Groeben, N. (1984): Rezeption als Konstruktion. Das Prinzip der 'Sinnkonstanz' am Beispiel von Ironie, in: J. Engelkamp (Hrsg.), Psychologische Aspekte des Verstehens. Heidelberg, New York, S. 185-201.
- Groeben, N./B. Scheele (1981): Strategien uneigentlich kontrastiven Meinens: Kategorien des Dementis im ironischen Sprechakt, in: Deutsche Sprache 1, S. 1-24.
- (1984): Produktion und Rezeption von Ironie. Pragmalinguistische Beschreibung und psycholinguistische Erklärungshypothesen. Tübingen.
- Groeben, N. u.a. (1985): Produktion und Rezeption von Ironie. Empirische Untersuchungen zu Bedingungen und Wirkungen ironischer Sprechakte. Tübingen.
- Herrmann, T. (Hrsg.) (1974): Dichotomie und Duplizität. Bern, Stuttgart, Wien.
- Knox, N. (1973): Die Bedeutung von 'Ironie': Einführung und Zusammenfassung, in: Hass, H.E./G.A. Mohrlüder (Hrsgg.), Ironie als literarisches Phänomen. Köln, S. 21-30.
- Ryssel, F.H. (1979): Sigmund Freud, Rundfunkmanuskript Südfunk, Sendung 27.4.79.
- Sökeland, W. (1980): Indirektheit von Sprechhandlungen. Tübingen.
- Stempel, W.D. (1976): Ironie als Sprechhandlung, in: Preisendanz, W./R. Warning (Hrsgg.), Das Komische. München, S. 205-235.
- Wunderlich, D. (Hrsg.) (1975): Linguistische Pragmatik. Wiesbaden.